





# INHALTSVERZEICHNIS

---

	Seite
VORWORT .....	2
Vorwort zur zweiten Auflage .....	2
Vorwort zur fünften Auflage .....	3
1. PRÄAMBEL.....	4
2. GRUNDSÄTZLICHES.....	6
2.1. Der Anwendungsbereich .....	6
2.2. Der Geltungsbereich .....	6
2.3. Die Grundsätze für Vergabeverfahren .....	6
2.4. Das Beiziehen von sachkundigen Personen.....	7
2.5. Die Beschreibung der Aufgabenstellung .....	7
2.6. Der geschätzte Auftragswert .....	7
2.7. Die Schwellenwerte im Oberschwellenbereich und die Wertgrenzen im Unterschwellenbereich.....	8
2.8. Die Wahl des Vergabeverfahrens .....	9
2.9. Grundlagen und Angaben des Auftraggebers .....	10
2.10. Beurteilung und Bewertung .....	10
2.11. Das 2-Umschlag(kuvert)-Prinzip .....	11
3. DIE VERGABEVERFAHREN IM UNTERSCHWELLENBEREICH .....	12
3.1. Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung .....	12
3.2. Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit mehreren Bietern .....	12
3.3. Direktvergabe .....	13
3.4. Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung .....	13
3.5. Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter.....	13
3.6. Nicht offenes Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit mehreren Bietern .....	14
3.7. Wettbewerbe .....	15
4. DIE VERGABEVERFAHREN IM OBERSCHWELLENBEREICH .....	16
4.1 Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung .....	16
4.2. Wettbewerbe .....	16
4.3. Wettbewerblicher Dialog .....	17
5. KRITERIEN IM VERGABEVERFAHREN.....	18
5.1. Eignungskriterien .....	18
5.2. Beurteilungskriterien .....	19
5.3. Auswahlkriterien .....	19
5.4. Zuschlagskriterien .....	20
6. ASPEKTE ZUM RECHTSSCHUTZ .....	22
ANHANG .....	24
WEITERFÜHRENDE LITERATUR.....	31

# VORWORT

## VORWORT ZUR ZWEITEN AUFLAGE

Sehr geehrter Benutzer !

Die vorliegende Leitlinie soll primär öffentlichen Auftraggebern die Vergabe von Ingenieurleistungen als geistige Dienstleistungen erleichtern. Gerade die Besonderheiten der fachspezifischen Leistungsbilder für die Vielzahl von Ingenieurleistungen erfordern eine besondere Behandlung durch den öffentlichen Auftraggeber.

Ziel muss es sein, dass der öffentlichen Auftraggeber die nachgefragten Leistungen in der bestmöglichen Qualität zu angemessenen Preisen erhält. Dabei steht auch die Durchführung eines Vergabeverfahrens unter dem Gebot einer effektiven Beschaffungspraxis unter Beachtung des Gebotes der sparsamen Mittelverwendung.

Das Bundesvergabegesetz erleichtert die Erreichbarkeit dieser Ziele auf den ersten Blick nicht. Gerade deshalb erscheint die Herausgabe dieser Leitlinie für die in der täglichen Praxis mit dem Problem Befassten notwendig und sinnvoll. Mit dieser Leitlinie erhält der Anwender einen Leitfaden durch einen wichtigen Teilbereich des Vergaberechtes und kann sich durch die Untiefen des Gesetzes manövrieren.

Insbesondere die im Anhang dargestellten beispielhaften Verfahrenshilfen erscheinen erwähnenswert.

Aber auch die Anbieter derartiger Leistungen können sich in einer Doppelrolle befinden. Vielfach als Berater und Sachkundige gerade im kommunalen Bereich herangezogen, sind sie auch als „Ausschreibende“ betroffen und sollen daher einen Leitfaden in der Hand haben, der ihnen den Weg zu einer optimalen Abwicklung eines Vergabeverfahrens für Ingenieurleistungen weisen soll.

Sie entbindet aber weder den öffentlichen Auftraggeber noch den mit einem Vergabeverfahren befassten Berater oder Sachkundigen von der Verpflichtung, im Detail das Gesetz zu Rate zu ziehen.

Bei Einhaltung des vorgezeigten Weges wird die öffentliche Hand das erhalten, was im Interesse der Steuerzahler angestrebt wird: eine qualitativ hochwertige Leistung zum angemessenen Preis.

Dr. Klaus Mayramhof, Direktor des Landesrechnungshofes in Tirol

## VORWORT ZUR FÜNFTEN AUFLAGE

Leitlinie für die Vergabe von Ingenieurleistungen ist seit ihrer ersten Auflage (Ausgabe 2003) freundlich in den betroffenen Fachkreisen aufgenommen worden.

In der Zwischenzeit bis zur nunmehrigen fünften Auflage gab es etliche Novellen und Verordnungen zum österreichischen Bundesvergabegesetz. Auch werden von der Kommission der Union im Zwei-Jahres-Rhythmus die Schwellenwerte mittels einer Verordnung (EU) angepasst. Zu beachten war hier jedenfalls die neue Verordnung der EU vom Dezember 2013<sup>1</sup> zu den Schwellenwerten und die Novelle des österreichischen Bundesvergabegesetzes 2013<sup>2</sup>.

Diese Auflage berücksichtigt auch die so genannte Schwellenwertverordnung 2013 des österreichischen Bundeskanzlers<sup>3</sup>. Die dort festgelegten Grenzen für die Anwendung von gewissen Vergabeverfahren im Unterschwellenbereich sind vorerst mit 31.12.2014 befristet.

Innsbruck / Wien, im Dezember 2013

FGO Techn. Rat. Ing. Ernst Lackner (+)  
Univ.-Prof. a.D. Dipl.-Ing. Dr.iur. Egon M. Bodner  
Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Lilli Licka

---

<sup>1</sup> Verordnung (EU) Nr. 1336/2013 der Kommission vom 13. Dezember 2013 zur Änderung der Richtlinien 2004/17/EG, 2004/18/EG und 2009/81/EG des europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf die Schwellenwerte für Auftragsvergabeverfahren.

<sup>2</sup> BGBl A 2013 I 128 vom 11. Juli 2013 – Novelle zum BVergG

<sup>3</sup> BGBl A 2013 II 262 vom 09. September 2013 „Schwellenwerte“- Verordnung

# 1. PRÄAMBEL

Das Bundesvergabegesetz 2006 (im Folgenden kurz: BVergG) definiert **geistige Dienstleistungen** in § 2 Z 18 als Dienstleistungen, die nicht zwingend zum gleichen Ergebnis führen, weil ihr wesentlicher Inhalt in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung geistiger Arbeit besteht.

Für derartige Leistungen ist zwar eine Ziel- oder Aufgabenbeschreibung notwendig, eine vorherige eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung als konstruktive Leistungsbeschreibung ist jedoch nicht möglich. Es ist somit nach § 95 Abs 3 und § 109 Abs 2 BVergG eine funktionale Ausschreibung zu erstellen, in welcher die Leistungs- und Funktionsanforderungen festgelegt werden.

Wesentlicher Teil der geistigen Dienstleistung ist ihr originäres und kreatives Element eines Lösungsansatzes. Ausschließlicher Leistungsinhalt ist eine konzeptive Tätigkeit. Der geistig Schaffende kann das Ergebnis durchaus in Form eines körperlichen Werkes, wie zB in Form eines Planes, eines Konzeptes oder eines Gutachtens dem Besteller zugänglich machen.

**Ingenieurleistungen sind daher geistige Dienstleistungen!**

**DIESE LEITLINIE SOLL DEN ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBERN - INSBESONDERE DEN GEMEINDEN - HILFREICHE HINWEISE FÜR GESETZESKONFORME VERGABEN VON INGENIEURLEISTUNGEN BIETEN.**

**Die Vorteile von sorgfältig durchgeführten Vergabeverfahren sind:**

- Auswahl des bestgeeigneten Partners für die Umsetzung der Ingenieurleistung.
- Transparenz des Verfahrens und Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter.
- Sparsamer Einsatz von Förderungs- und Eigenmitteln aufgrund von Kosten- und Qualitätsoptimierung durch hochwertige Ingenieurleistungen.
- Die Vermeidung von Nachprüfungsanträgen und damit verbundene Verzögerungen und Kosten.

**Sparen bei Ingenieurleistungen erweist sich häufig als Schuss nach hinten, verbunden mit nachhaltigen negativen und auch finanziellen Auswirkungen.**

Eine Ingenieurleistung, welche eine technische und wirtschaftliche Lösung und eine effiziente Herstellungsüberwachung sicherstellt, bewirkt ein größeres Einsparungspotenzial für den Auftraggeber, als es eine vermeintliche Einsparung beim Honorar ermöglicht. Die Honorarkosten sind prozentuell nur ein kleiner Teil

der Herstellungskosten und stehen in Relation zu den Projektlebenskosten in verschwindender Größe.

**Das BVergG sieht mehrere Arten von Vergabeverfahren vor.**

**Je nach den Gegebenheiten, dem geschätzten Auftragswert (vgl Abschnitt 2.6) und den Wertgrenzen des Einzelfalles sollen dabei die Möglichkeiten der „einfacheren“ Verfahren genutzt werden.**

## 2. GRUNDSÄTZLICHES

### 2.1. DER ANWENDUNGSBEREICH

Der Anwendungsbereich dieser Leitlinie erstreckt sich auf die Vergabe von Ingenieurleistungen, gleich welchen Fachgebietes.

Für das Fachgebiet Siedlungswasserbau steht eine eigene Leitlinie zur Verfügung.

### 2.2. DER GELTUNGSBEREICH

Schon mit dem Bundesvergabegesetz 2002 wurde der **persönliche Geltungsbereich** vom Bund auch auf Länder und Gemeinden erstreckt.

Der **sachliche Geltungsbereich** wurde in den Unterschwellenbereich ausgedehnt: Öffentliche Auftraggeber haben daher auch im Unterschwellenbereich das BVergG anzuwenden.

### 2.3. DIE GRUNDSÄTZE FÜR VERGABEVERFAHREN

Die Grundsätze eines jeden Vergabeverfahrens sind im BVergG verankert, gelten prinzipiell für jeden Beschaffungsvorgang eines öffentlichen Auftraggebers - also auch für die Vergabe von Ingenieurleistungen – und lauten:

- Auswahl eines Vergabeverfahrens unter Beachtung des Auftragswertes
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit des gesamten Vergabevorganges
- Rechtsschutz
- Freier und lauterer (fairer) Wettbewerb
- Diskriminierungsverbot
- Gleichbehandlung der Bewerber und Bieter
- Vergleichbarkeit der Angebote
- Nur befugte, leistungsfähige und zuverlässige Ingenieurbüros als Auftragnehmer
- Angemessene Preise (technisch und wirtschaftlich günstigstes Angebot)
- Trennung von Planung und Ausführung
- Verbot einer reinen Preisabfrage ohne Realisierungsabsicht
- Vertraulichkeit des gesamten Vergabevorganges

Die richtige Auswahl des Vergabeverfahrens und die sachgerechte, objektive und nicht diskriminierende Behandlung der Bewerber bzw. Bieter sind entscheidend für die klaglose und zügige Beauftragung der Ingenieurleistung.



Hat sich der Auftraggeber für eine bestimmte Art des Vergabeverfahrens entschieden, muss dieses grundsätzlich bis zum Abschluss des Verfahrens (in Form eines Zuschlages oder allenfalls eines Widerrufs der Ausschreibung) beibehalten werden.

Das Vergabeverfahren ist zum Zwecke der Nachvollziehbarkeit und Transparenz in jeder Phase immer zu dokumentieren (vgl Literaturhinweis).

## 2.4. DAS BEZIEHEN VON SACHKUNDIGEN PERSONEN

§ 78 Abs 9 und § 122 BVergG eröffnen den Auftraggebern immer die Möglichkeit, sachkundige Personen (zB Sachverständige oder Gutachter) beizuziehen. Dies betrifft einerseits eine Begleitung bei der Verfassung von Ausschreibungsunterlagen, andererseits eine Hilfestellung bei der Bewertung der Angebote in technisch-wirtschaftlicher Hinsicht.

Bei Fehlen eines entsprechenden Spezialwissens auf Auftraggeberseite sind sachkundige Personen verpflichtend beizuziehen.

Selbstverständlich dürfen nur solche sachkundige Personen herangezogen werden, deren Unbefangenheit und Unabhängigkeit außer Zweifel steht.

## 2.5. DIE BESCHREIBUNG DER AUFGABENSTELLUNG

Als ersten Schritt im Vergabeverfahren hat der Auftraggeber oder der beigezogene Sachkundige **den Zweck**, also **das Ziel** sowie **die Rahmenbedingungen** der Aufgabenstellung - zB als Leistungsprogramm, zu definieren. Es ist nach § 95 Abs 3 und § 109 Abs. 2 BVergG eine funktionale Ausschreibung zu erstellen, in welcher die Leistungs- und Funktionsanforderungen festgelegt werden.

Als Hilfsmittel zur Festlegung des Leistungsprogramms kann der erforderliche bzw verlangte Leistungsumfang anhand der Regelwerke der Interessenvertretungen definiert werden<sup>4</sup>.

## 2.6. DER GESCHÄTZTE AUFTRAGSWERT

Der sachkundig ermittelte Auftragswert unter Zugrundelegung des geforderten Leistungsumfanges ist die Ausgangsbasis zu jedem Vergabeverfahren. Erst nach der Ermittlung des geschätzten Auftragswertes ist feststellbar, welche Art der

---

<sup>4</sup> Leistungsbilder des Fachverbandes Ingenieurbüros (Beratende Ingenieure) unter [http://www.ingenieurbueros.at/verband/de/honorarwesen\\_kalkulationsempfehlungen/unverbindliche\\_kalkulationsempfehlung](http://www.ingenieurbueros.at/verband/de/honorarwesen_kalkulationsempfehlungen/unverbindliche_kalkulationsempfehlung).

möglichen Vergabeverfahren für die konkrete Aufgabenstellung / Ausschreibung in Frage kommt. Der geschätzte Auftragswert für Ingenieurleistungen wird laut den Vorgaben in § 16 BVergG errechnet und umfasst bei Planungsleistungen die Entgelte, Honorare oder sonstigen Vergütungen ohne Mehrwertsteuer.

Die projektnotwendigen Fachplanungen **sind bei Einzelvergaben nicht zusammen zu rechnen**. Vielmehr ist für jede einzelne Fachplanung zu überprüfen, ob sie für sich genommen den Schwellenwert oder eine der Wertgrenzen im Unterschwellenbereich erreicht.

Bei **Gesamtplanungen** (Generalplaner samt Planungscoordination), bestehend aus einzelnen unterschiedlichen Fachplanungen, ist selbstverständlich vom gesamten Auftragswert auszugehen.

Als Hilfsmittel zur Bestimmung des geschätzten Auftragswertes kann der Wert der Ingenieurleistung anhand der Regelwerke der Interessenvertretungen auf Basis des geforderten Leistungsumfanges abgeschätzt werden.

## 2.7. DIE SCHWELLENWERTE IM OBERSCHWELLENBEREICH UND DIE WERTGRENZEN IM UNTERSCHWELLENBEREICH

Der **Oberschwellenbereich** umfasst Dienstleistungsaufträge mit einem geschätzten Auftragswert über den Schwellenwerten<sup>5</sup>, der **Unterschwellenbereich** umfasst daher jene Dienstleistungsaufträge, deren geschätzter Auftragswert unter den Schwellenwerten liegt.

Die derzeit gültigen **Schwellenwerte** für Aufträge geistiger Dienstleistungen (= Ingenieurleistungen) sind:

- |  |           |
|--|-----------|
| • für Sektorenauftraggeber               | € 414.000 |
| • für „normale“ öffentliche Auftraggeber | € 207.000 |
| • für im Anhang V genannte Auftraggeber  | € 134.000 |

Die derzeit laut BVergG 2006 idF 2012 gültigen **Wertgrenzen im Unterschwellenbereich** für Aufträge geistiger Dienstleistungen (=Ingenieurleistungen) sind:

- |  |             |
|--|-------------|
| • beim Verhandlungsverfahren mit vorh. Bekanntmachung    | < € 207.000 |
| • bei Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung        | < € 130.000 |
| • beim Verhandlungsverfahren ohne vorh. Bekanntmachung   | < € 60.000  |
| • bei Direktvergabe                                      | < € 50.000  |
| • beim nicht offenen Verfahren ohne vorh. Bekanntmachung | < € 80.000  |

<sup>5</sup> Praxishinweis: Sowohl der europäische als auch der österreichische Gesetzgeber erlassen ständig neue Schwellenwerte, weshalb es sich zumindest jährlich zum Jahresende empfiehlt, die Gesetzeslage für das nächste Jahr zu prüfen. ACHTUNG. Die einschlägigen Verordnungen werden meist erst in allerletzter Minute erlassen!

Die derzeit laut der sogenannten Schwellenwertverordnung des österreichischen Bundeskanzlers<sup>6</sup> gültigen Wertgrenzen im Unterschwellenbereich für Aufträge geistiger Dienstleistungen (=Ingenieurleistungen) sind:

- beim Verhandlungsverfahren mit vorh. Bekanntmachung < € 207.000
- bei Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung < € 130.000
- beim Verhandlungsverfahren ohne vorh. Bekanntmachung < € 100.000
- bei Direktvergabe < € 100.000
- beim nicht offenen Verfahren ohne vorh. Bekanntmachung < € 100.000

## 2.8. DIE WAHL DES VERGABEVERFAHRENS

Für die Vergabe von Ingenieurleistungen kann / soll - neben einzelnen Sonderformen - gemäß § 30 Abs 1 Z 3 BVergG **das Verhandlungsverfahren** angewendet werden, wobei dafür mehrere Ausformungen zur Verfügung stehen.

Generell ist die Anwendung des Verhandlungsverfahrens jedoch nur dann zulässig, wenn der Leistungsinhalt nicht hinreichend genau festgelegt werden kann. Dem Auftraggeber obliegt die Beurteilung, ob eine Ingenieurleistung diese Voraussetzung erfüllt. Es empfiehlt sich, das Ergebnis dieser Prüfung durch den Auftraggeber schriftlich (vgl Literaturhinweis Musterdokumentation) für ein etwaiges Nachprüfungsverfahren festzuhalten.

**Die üblichen bzw. möglichen Verfahren im Unterschwellenbereich sind:**

- das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung,
- das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit mehreren Bietern,
- die Direktvergabe,
- die Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung,
- *das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter in Sonderfällen,*
- *das nicht offene Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit mehreren Bietern in Sonderfällen,*
- Wettbewerbe (nicht offener Wettbewerb ohne vorherige Bekanntmachung oder geladener Wettbewerb).

**Die üblichen bzw. möglichen Verfahren im Oberschwellenbereich sind:**

- das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung,
- Wettbewerbe (offener Wettbewerb oder nicht offener Wettbewerb mit vorheriger Bekanntmachung),
- *der wettbewerbliche Dialog.*

---

<sup>6</sup> BGBl A 2013 II 262, die Gültigkeit der Wertgrenzen ist mit 31.12.2014 begrenzt.

## 2.9. GRUNDLAGEN UND ANGABEN DES AUFTRAGGEBERS

Sofern der Auftraggeber nichts Konkretes vorgibt, hat der Bieter beim Verhandlungsverfahren in seinem Angebot den Leistungsinhalt für die Erfüllung der vorgegebenen Zwecke und Ziele vorzuschlagen und die angebotene Qualität zu präzisieren.

Als Ergänzung zur Beschreibung der Aufgabenstellung sind von Auftraggeberseite für die Ausschreibung von Ingenieurleistungen präzise Grundlagen und erschöpfende Angaben (vgl Literaturhinweis Musterdokumentation) zu machen.

Diese sind:

- Leistungsgegenstand (= Fachgebiet);
- allgemeine Projektbeschreibung, Projektstandort;
- Ansprechpartner beim Auftraggeber bzw. Auskunftsperson;
- für die Kalkulation erforderliche Projektdaten wie Flächen, Kubaturen, Kosten usw;
- technische Projekt- und gegebenenfalls Ausstattungsbeschreibung;
- Terminanforderungen und Leistungsabfolge;
- geforderter Leistungsumfang, nach Möglichkeit vorzugsweise anhand der Regelwerke der Interessenvertretungen definiert<sup>7</sup>;
- über die Grundleistungen hinausgehende zusätzlich geforderte Leistungen (vgl. Regelwerke der Interessenvertretungen);
- Festlegung (Definition) der für das Verfahren notwendigen Auswahl- und Zuschlagskriterien samt ihrer Bewertung und Gewichtung;
- Festlegung der Eignungskriterien.

Wenn nach § 95 Abs 3 BVergG eine funktionale Ausschreibung erstellt wurde, in welcher die Leistungs- und Funktionsanforderungen festgelegt worden sind, so obliegt es dem Bieter nach § 109 Abs 2 grundsätzlich seine Leistung (Bearbeitungskonzept, Inhalt, Bearbeitungsqualität) zu beschreiben.

## 2.10. BEURTEILUNG UND BEWERTUNG

Dieser Schritt im Vergabeverfahren umfasst die formale Prüfung auf Vollständigkeit des Angebotes und die Prüfung der Angemessenheit des Honorars anhand von Erfahrungswerten und sonst vorliegenden Unterlagen durch den Auftraggeber (gegebenenfalls Ausscheiden von Angeboten aufgrund nicht plausibler Honorarhöhe).

Zur nachvollziehbaren Beurteilung und qualitativen Bewertung der einzelnen Zuschlagskriterien kann ein Punktesystem angewendet werden. Dazu werden die

---

<sup>7</sup> vgl FN 1 aaO.

vorliegenden Angebote untereinander verglichen und anhand der Zuschlagskriterien beurteilt und mit Punkten bewertet.

Dem Wesen und den Ausgestaltungsmöglichkeiten der Zuschlagskriterien widmet sich in der Folge ein eigener Abschnitt (vgl. 5.4.)

Das Ergebnis dieser Bewertung führt zu einer Rangfolge der Angebote und damit zur Feststellung des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes.

Über die im Zuge der Prüfung durchgeführte Beurteilung und Bewertung der Angebote ist eine **Niederschrift** zu verfassen, in der alle maßgeblichen Umstände festzuhalten sind (Dokumentationspflicht - vgl Literaturhinweis Musterdokumentation).

Es ist naheliegend, dass Beurteilung und Bewertung in der Regel kommissionell durchzuführen sind.

## **2.11. DAS 2-UMSCHLAG(KUVERT)-PRINZIP**

Dieses im BVergG nicht enthaltene Prinzip kann zur wertfreieren Beurteilung und Bewertung der Angebote anhand der Zuschlagskriterien für Konzept / Inhalt und Qualität herangezogen werden.

Im ersten Umschlag (Kuvert) jedes Angebotes sind nur jene Unterlagen enthalten, nach denen Konzept / Inhalt und Qualität beurteilt und bewertet wird.

Erst nach durchgeführter Beurteilung und Bewertung aller Angebote über Konzept / Inhalt und Qualität werden die zweiten Umschläge (Kuverts) aller Angebote geöffnet.

Im zweiten Umschlag (Kuvert) jedes Angebotes sind nur der Angebotspreis und sonstige kaufmännische Unterlagen bzw Informationen enthalten.

Mit dieser Methode ist wahrscheinlich eine noch wertneutralere Beurteilung und Bewertung durch die Entscheidungsträger bezüglich Konzept / Inhalt und Qualität der Angebote möglich.

### 3. DIE VERGABEVERFAHREN IM UNTERSCHWELLENBEREICH<sup>8</sup>

#### 3.1. VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT VORHERIGER BEKANNTMACHUNG

gemäß § 25 Abs. 5, § 30 Abs. 1 und § 38 Abs. 1 BVergG

Dieses Verfahren ist immer dann anzuwenden, wenn der geschätzte **Auftragswert über € 100.000 (bzw<sup>9</sup> 60.000)** liegt; das Verfahren ist österreichweit bekannt zu machen.

Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist ein zweistufiges Verfahren. In der ersten Stufe wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmern zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert. Aus dem Kreis der Bewerber wird anhand der **vorab definierten Auswahlkriterien** eine bestimmte Anzahl von Unternehmen ausgewählt, die dann in der zweiten Stufe zur Angebotslegung eingeladen werden.

Dieses Verfahren erfordert infolge hoher Komplexität umfangreiche fachliche Kenntnisse und Erfahrung des Auftraggebers (vgl § 105 BVergG). Es sind mehrere Verfahrensschritte erforderlich, die das Vergabeverfahren sowohl für den Auftraggeber als auch für die Bieter zeitaufwändig und kostenintensiv gestalten.

#### 3.2. VERHANDLUNGSVERFAHREN OHNE VORHERIGE BEKANNTMACHUNG MIT MEHREREN BIETERN

gemäß § 38 Abs. 2 BVergG

Dieses Verfahren kann jedenfalls dann angewendet werden, wenn der geschätzte Auftragswert **unter € 100.000 (bzw € 60.000)** liegt.

Es müssen dem Auftraggeber genügend geeignete (befugte, leistungsfähige, zuverlässige) Unternehmen bekannt sein; es sind im Normalfall drei Bieter zur Verhandlung einzuladen.

---

<sup>8</sup> Zu beachten sind für alle dargestellten Vergabeverfahren die in Abschnitt 2.7. erläuterten Wertgrenzen im USB nach BVergG, aber auch jene der sogenannten Schwellenwertverordnung des österreichischen Bundeskanzlers.

<sup>9</sup> Das „bzw“ (auch im Folgenden) bezieht sich auf die unterschiedlichen Werte in der zitierten Verordnung und dem ursprünglichen Gesetzestext.

### 3.3. DIREKTVERGABE

gemäß § 25 Abs. 10 und § 41 BVergG

Die Direktvergabe ist dann zulässig, wenn der **geschätzte Auftragswert unter € 100.000 (bzw € 50.000)** liegt. Die Vergabe darf nur an ein befugtes, leistungsfähiges und zuverlässiges Unternehmen erfolgen.

Dieses Verfahren ist eine formfreie und unmittelbare Beauftragung eines „**Planners des Vertrauens**“ zu angemessenen Preisen unter Anwendung der Erfahrungswerte und sonst vorliegender Unterlagen.

### 3.4. DIREKTVERGABE MIT VORHERIGER BEKANNTMACHUNG

gemäß § 25 Abs. 11 und § 41 a BVergG

Die Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung ist dann zulässig, wenn der **geschätzte Auftragswert unter € 130.000** liegt. Es wird einer unbestimmte Anzahl von Unternehmen die beabsichtigte Vergabe eines Dienstleistungsauftrags bekannt gemacht. Die Bekanntmachung hat die signifikanten Eckdaten des Auftrags zu enthalten.

Der Auftraggeber muss **vorab** objektive, nicht diskriminierende und mit dem Auftragsgegenstand zusammenhängende **Kriterien festlegen**, anhand derer die allenfalls vorgesehene Auswahl der Unternehmer erfolgt, von denen Angebote eingeholt werden, und anhand derer das erfolgreiche Angebot bestimmt wird.

Es werden dann mehrere Angebote eingeholt, darnach kann die Dienstleistung formfrei von einem der ausgewählten Unternehmer zu angemessenen Preisen unter Anwendung der Erfahrungswerte und sonst vorliegender Unterlagen bezogen werden. Die Vergabe darf nur an ein befugtes, leistungsfähiges und zuverlässiges Unternehmen erfolgen.

### 3.5. VERHANDLUNGSVERFAHREN OHNE VORHERIGE BEKANNTMACHUNG MIT NUR EINEM BIETER

gemäß § 25 Abs 6, § 30 Abs 2, § 38 Abs 2 und 3 BVergG

Dieses Verfahren kann im Unterschwellenbereich unter bestimmten Voraussetzungen angewendet werden, sofern der geschätzte Auftragswert ohne Mehrwertsteuer **unter 50%** des jeweiligen **Schwellenwertes** (derzeit somit **€ 103.500** für „normale“ öffentliche Auftraggeber) liegt.

Dieses Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter kann weiters nur angewendet werden, wenn der Gesamtkostenaufwand des Beschaffungsvorganges (dh Kosten für den Ausschreibenden und für alle Bieter zusammen) für eine andere Art von Verhandlungsverfahren so hoch wäre, dass die Anwendung eines „höherwertigeren“ Verhandlungsverfahrens aus wirtschaftlichen Gründen (vgl Literaturhinweis Musterdokumentation) nicht vertretbar wäre.

Das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter kann auch im Oberschwellenbereich gemäß § 30 Abs 2 Z4 und 6 BVergG unter den dort näher definierten Voraussetzungen angewendet werden, wenn zB:

- zusätzliche Ingenieurleistungen zu einem bestehenden Auftrag, die nicht mehr als die Hälfte des ursprünglichen Auftrages umfassen, an den selben Auftragnehmer zu vergeben sind (Z 4) oder
- wenn im Anschluss an einen Wettbewerb der Auftrag an den Gewinner zu vergeben ist (Z 6) oder
- wenn dringliche zwingende Gründe vorliegen (§ 102 Abs 2 iVm § 30 Abs 2 Z3 BVergG) wie bei Gefahr in Verzug, Naturkatastrophen, o.ä.

### **3.6. NICHT OFFENES VERFAHREN OHNE VORHERIGE BEKANNTMACHUNG MIT MEHREREN BIETERN**

gemäß § 37 BVergG

Für die Vergabe von Ingenieurleistungen, deren Leistungsanforderung zum Zeitpunkt der Ausschreibung ausnahmsweise eindeutig und vollständig in allen Einzelheiten festgelegt werden kann (zB Leistungen nach tatsächlichem Zeitaufwand oder nach festgelegtem Zeitraum und Personaleinsatz), kann auch das nicht offene Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung herangezogen werden. Es darf nach § 95 Abs 1 BVergG eine konstruktive Ausschreibung erstellt werden, in welcher die Leistungen nach zu erbringenden Teilleistungen in einem Leistungsverzeichnis aufzugliedern sind.

Die weitere Voraussetzung besteht darin, dass der **geschätzte Auftragswert unter € 100.000 (bzw € 80.000)** liegt.

Es müssen dem Auftraggeber dafür genügend geeignete (befugte, leistungsfähige, zuverlässige) Unternehmen bekannt sein; es sind im Normalfall **fünf Bieter** zur Angebotslegung einzuladen.

**Achtung: Es darf in keiner Weise verhandelt werden!**



### **3.7. WETTBEWERBE**

Für den Unterschwellenbereich stehen der nicht offene Wettbewerb ohne vorherige Bekanntmachung und der geladene Wettbewerb zur Verfügung.

## 4. DIE VERGABEVERFAHREN IM OBERSCHWELLENBEREICH

### 4.1. VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT VORHERIGER BEKANNTMACHUNG

gemäß § 25 Abs. 5 und § 30 Abs. 1 BVergG

Dieses Verfahren ist im **Oberschwellenbereich** grundsätzlich anzuwenden und europaweit bekannt zu machen. Zur Höhe des Schwellenwerts für Dienstleistungen ist abhängig von der Einordnung des öffentlichen Auftraggebers (vgl. Abschnitt 2.7).

Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist ein zweistufiges Verfahren. In der ersten Stufe wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert. Aus dem Kreis der Bewerber wird anhand der **vorab definierten Auswahlkriterien** eine bestimmte Anzahl von Unternehmen ausgewählt, die dann in der zweiten Stufe zur Angebotslegung eingeladen werden.

Dieses Verfahren erfordert infolge hoher Komplexität umfangreiche fachliche Kenntnisse und Erfahrung des Auftraggebers (vgl. § 105 BVergG). Es sind mehrere Verfahrensschritte erforderlich, die das Vergabeverfahren sowohl für den Auftraggeber als auch für die Bieter zeitaufwändig und kostenintensiv gestalten.

### 4.2. WETTBEWERBE

gemäß § 153 ff BVergG

Ein Wettbewerbsverfahren dient der Evaluierung verschiedener Lösungen durch ein Preisgericht.

Diese Verfahren sind unter Anwendung einer geeigneten Wettbewerbsordnung, wie zB die Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen (WOI) der Wirtschaftskammer Österreich durchzuführen.<sup>10</sup>

Nur einige wenige Ingenieurleistungen sind für Wettbewerbe geeignet. Dabei ist zu beachten, dass ein Wettbewerbsverfahren aufgrund des damit verbundenen Aufwandes in der Regel nur dann sinnvoll ist, wenn der dafür erforderliche Kostenaufwand des Verfahrens (dh Kosten für den Auftraggeber und für alle Wettbe-

---

<sup>10</sup> Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen (WOI) des Fachverbands Ingenieurbüros (Beratende Ingenieure) der Wirtschaftskammer Österreich – <http://www.ingenieurbueros.at/verband/de>

werbsteilnehmer zusammen) im Verhältnis zu den Investitionskosten zu rechtfertigen ist.

Im Anschluss an den Wettbewerb kann ein Verhandlungsverfahren zur Vergabe der Ingenieurleistung mit dem Gewinner angeschlossen werden (§ 30 Abs 2 Z6 BVergG).

Es kann im Oberschwellenbereich frei zwischen dem offenen und dem nicht offenen Wettbewerb mit vorheriger Bekanntmachung gewählt werden.

### **4.3. WETTBEWERBLICHER DIALOG**

gemäß § 34 und §§ 159 ff BVergG

Für die Zielgruppe dieser Leitlinie ist diese Vergabeart eine Sonderform und eher die Ausnahme für die Vergabe von Ingenieurleistungen.

Der wettbewerbliche Dialog kann angewendet werden, wenn es sich um besonders komplexe Ingenieurleistungen in Form von Gesamtplanungen zB für große Infrastrukturvorhaben handelt.

## 5. KRITERIEN IM VERGABEVERFAHREN

Bei der Suche nach einem Vertragspartner sollten Überlegungen im Raum stehen, die nicht überwiegend vom erzielbaren Preis bestimmt sind. Vielmehr muss der öffentliche Auftraggeber gewisse Qualitätserwartungen hegen, auf die Leistungsfähigkeit und Verlässlichkeit des Partners achten, nach einer zündenden Idee trachten und über den Inhalt der Leistung Zufriedenheit suchen.

Zu diesem Zweck sind im BVergG mehrere Arten von Kriterien definiert, an denen die Wünsche und Erwartungen messbar gemacht werden sollen.

Diese Kriterien sind:

- die Eignungskriterien für alle Vergabeverfahren,
- die Beurteilungskriterien für Wettbewerbe,
- die Auswahlkriterien für zweistufige Verfahren,
- die Zuschlagskriterien für die Ermittlung des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes für alle Vergabeverfahren, außer Wettbewerbe.

Bei der Festlegung der Kriterien ist der Vergabegrundsatz der Trennung der (unternehmerbezogenen) Eignungskriterien von den (auftragsbezogenen) Zuschlagskriterien genauestens zu beachten.

Es ist unzulässig, die im Rahmen der Eignungsprüfung relevanten Kriterien der Zuverlässigkeit, Leistungsfähigkeit und Befugnis eines Bieters bei der Ermittlung des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes (des so genannte Bestbieters) neuerlich zu werten.

### 5.1. EIGNUNGSKRITERIEN

Als Eignungskriterien sind unternehmensbezogene, nicht diskriminierende Nachweise gemäß der §§ 68 bis 75 BVergG zu fordern:

- die Befugnis,
- die berufliche Zuverlässigkeit
- die finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und
- die technische Leistungsfähigkeit

Diese **Mindestanforderungen an Bewerber bzw. Bieter** sind jedoch nur in jenem Umfang vorzugeben, der durch die Art des Auftrages sachlich gerechtfertigt ist. Bei Nichterfüllung auch nur eines der angeführten Eignungskriterien ist der Teilnahmeantrag bzw. das Angebot auszuschneiden (KO- Kriterien).

Bei Vergabeverfahren ohne vorherige Bekanntmachung, wenn also die Bieter direkt vom öffentlichen Auftraggeber zur Angebotslegung eingeladen werden, sind diese Eignungskriterien vorab von diesem zu prüfen und deren Vorliegen zu dokumentieren.

Zur Vereinfachung des Vergabeverfahrens kann auch eine **Eigenerklärung** (nach § 70 Abs 2 BVergG) verlangt werden. Bewerber oder Bieter können ihre Befugnis, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit auch durch die Vorlage einer Erklärung belegen, dass sie die vom Auftraggeber verlangten Eignungskriterien erfüllen und die festgelegten Nachweise auf Aufforderung unverzüglich beibringen können (Eigenerklärung). In einer solchen Erklärung sind die Befugnisse anzugeben, über die der Unternehmer konkret verfügt.

## 5.2. BEURTEILUNGSKRITERIEN

Beurteilungskriterien sind die vom Auftraggeber bei Wettbewerbsverfahren im Vorhinein in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten Kriterien, nach welchen das Preisgericht seine Entscheidung trifft.

## 5.3. AUSWAHLKRITERIEN

Beim Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung (2-stufige Verfahren) und bei der Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung hat die Festlegung der qualitäts- und leistungsbezogenen Auswahlkriterien besondere Bedeutung. Bei der Auswahl unter den Bewerbern müssen bereits Kriterien im Vordergrund stehen, damit die Qualität und Leistungsfähigkeit der ausgewählten Bieter und damit der anzubietenden Leistungen gesichert werden kann.

Auswahlkriterien müssen **unternehmerbezogen**, nicht diskriminierend und durch die Art des Auftrages sachlich gerechtfertigt sein. Auswahlkriterien sind vom Auftraggeber im Vorhinein in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festzulegen und bekannt zu machen wie beispielsweise:

- spezielle Referenzen,
- spezielle Kenntnisse,
- Personal und Mitarbeiterqualifikation,
- Sachausstattung und
- interne Qualitätssicherung.

**Solche unternehmerbezogene Kriterien, die ihrem Wesen nach wirtschaftliche Vorteile für den Auftraggeber beinhalten, können bei einstufigen Verfahren auch als Zuschlagskriterien zur Ermittlung des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes herangezogen werden.**

## 5.4. ZUSCHLAGSKRITERIEN

Zur Sicherung der Qualität von Ingenieurleistungen sollen bei der projektbezogenen Definition der Zuschlagskriterien **Konzept / Inhalt und Qualität** der Leistung als wesentlichste (gewichtigste) Kriterien festgelegt werden; der **Preis (Honorar)** sollte aus betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Gründen dabei nicht im Vordergrund stehen.

Zuschlagskriterien müssen **auftragsbezogen**, nicht diskriminierend und sachlich gerechtfertigt sein wie beispielsweise:

- Lösungskonzept, Ästhetik, technischer Wert und Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Rentabilität;
- Bearbeitungsqualität und Bearbeitungszeiträume;
- Preis.

Zuschlagskriterien für Ingenieurleistungen können sinnvoll in drei Gruppen zusammen gefasst werden.

Die Gewichtung der drei Zuschlagskriteriengruppen für Ingenieurleistungen wird je nach Auftragsgegenstand unterschiedlich sein. Sie sollten sich in der Regel in folgendem – vom Auftraggeber frei wählbaren – Rahmen bewegen:

• Zuschlagskriterien für Konzept / Inhalt	30-40%	
• Zuschlagskriterien für Qualität	30-40%	
• <u>Zuschlagskriterium für Preis (Honorar)</u>	<u>20-40%</u>	
	Die Summe muss immer	100% ergeben

Bei jedem Vergabeverfahren ist es erforderlich, bereits in den vom Auftraggeber zu verfassenden Ausschreibungsunterlagen die projektspezifische Gewichtung der Zuschlagskriteriengruppen für Konzept / Inhalt, Qualität und Preis der Ingenieurleistung festzulegen.

### **Hinweise zu den Kriterien Konzept / Inhalt sowie Qualität:**

Für die Beurteilung der Zuschlagskriterien Konzept / Inhalt sowie Qualität empfiehlt sich besonders ein **Hearing** mit jedem einzelnen Bieter.

Dieser Aufwand ist für den Auftraggeber wie auch für den überschaubaren Kreis der Bieter vertretbar und sinnvoll. Jeder Bieter hat die Gelegenheit, die Vorteile und Besonderheiten seines Konzeptes / Inhaltes bzw. seiner Qualität darzulegen und Fragen der Entscheidungsträger direkt zu beantworten.

Fehlinterpretationen im Zuge der Beurteilung können dadurch auf ein Minimum reduziert werden.

## Hinweise zum Kriterium Preis:

Für die Beurteilung des Zuschlagskriteriums Preis muss vor einer Beurteilung Bewertung durch den Auftraggeber sichergestellt sein, dass jeder Bieter ein **vergleichbaren Leistungsumfang** auf Basis der Ausschreibung angeboten hat. Im Zweifelsfall ist darüber vor einer Beurteilung / Bewertung eine entsprechende Aufklärung zu verlangen.

Des Weiteren hat sich der Auftraggeber über die Angemessenheit des Angebotspreises nach § 125 BVergG Gewissheit zu verschaffen.

Durch den Entfall von Honorarprozentsätzen in Bezug zu Mengen- und Größemerkmalen (zB honorarwirksame Herstellungskosten) bei sämtlichen Regelwerken der Interessenvertretungen muss der Prüfende / Beurteilende sich an anderen Prüfkriterien bedienen.

Im Regelfall sind dies: die Anzahl der laut Angebot geschätzten **Bearbeitungsstunden** und der kalkulierte **Stundensatz**.

Im Zuge einer vertieften Angebotsprüfung sind diese drei Prüfkriterien – Leistungsumfang, Bearbeitungsstunden und Stundensatz – auf Plausibilität zu hinterfragen.

Wenn die dem Angebot zu Grunde liegenden Bearbeitungsstunden wesentlich von den dafür üblichen Bearbeitungsstunden abweichen oder wenn der dem Angebot zu Grunde liegende Stundensatz nicht nachvollziehbar ist, muss der Auftraggeber Aufklärung über das Angebot verlangen. Bleibt nach Aufklärung durch den Bieter der Gesamtpreis unplausibel, dann ist das betreffende Angebot auszuscheiden.

## 6. ASPEKTE ZUM RECHTSSCHUTZ

Zur Kontrolle der Vergabeverfahren der Länder und deren Gemeinden sind in den Bundesländern die **Landesverwaltungsgerichte**, bei Vergabeverfahren des Bundes das **Bundesverwaltungsgericht** zuständig.

Bei diesen Stellen können Bewerber oder Bieter immer dann, wenn sie sich in ihren Rechten durch eine Entscheidung der vergebenden Stelle oder des Auftraggebers verletzt fühlen, einen **Nachprüfungsantrag** stellen. Dieser lautet in den meisten Fällen auf Nichtigerklärung der angefochtenen Entscheidung.

Ein solcher Nachprüfungsantrag ist für die vergebende Stelle / Auftraggeber wie auch für den anfechtenden Bewerber oder Bieter mit **Kosten** und **Zeitverlust** verbunden.

Im Ergebnis kann die angefochtene Entscheidung der vergebenden Stelle / Auftraggeber für nichtig erklärt werden. Im schlimmsten Fall ist dies die Nichtigerklärung einer Zuschlagsentscheidung, die je nach Schwere des Falles bis zu einer **Wiederholung des gesamten Vergabeverfahrens** führen kann.

Die Entscheidungsfrist für die nachprüfenden Stellen beträgt immerhin sechs Wochen. Auch ist ein weiteres Rechtsmittel beim Bundes- Verwaltungsgerichtshof möglich, sodass es insgesamt zu empfindlichen **Verzögerungen** kommen kann.

Da Ingenieurleistungen meistens Vorleistungen für diverse Bauvorhaben darstellen liegt es auf der Hand, dass sich die konkrete Umsetzung und deren Fertigstellung erheblich verzögern können.

Solche Entscheidungen des Auftraggebers, die einer gesonderten Kontrolle unterzogen werden können, sind abhängig vom Vergabeverfahren:

- Ausschreibungs- bzw. Wettbewerbsunterlagen sowie Inhalte mit diskriminierenden Anforderungen
- die Aufforderung zur Abgabe eines Teilnahmeantrages
- die Nichtzulassung zur Teilnahme
- die Aufforderung zur Angebotsabgabe
- sonstige Festlegungen während der Angebotsfrist
- das Ausscheiden eines Angebotes
- die Entscheidung über die Zuweisung des Preisgeldes bzw. der Zahlungen beim Wettbewerb
- die Nichtzulassung zur Teilnahme am anschließenden Verhandlungsverfahren beim Wettbewerb
- die Zuschlagsentscheidung
- die Widerrufsentscheidung



- bei der Direktvergabe: die Wahl dieses Vergabeverfahrens – Nichtigklärung des Planervertrages oder Strafzahlungen

Neben der eigentlichen Überprüfung des Vergabeverfahrens kann es bei schuldhafter Verletzung des BVergG durch Organe der vergebenden Stelle / Auftraggebers zu Schadenersatzforderungen kommen. Diese räumen dem Bestbieter gegen den Auftraggeber einen Anspruch auf Ersatz der Kosten der Angebotserstellung und der Kosten der Teilnahme am Vergabeverfahren ein.

Weiter gehende, jedoch nur alternativ zustehende Schadenersatzansprüche des übergangenen Bestbieters nach anderen Rechtsvorschriften werden davon nicht berührt – man denke hier an den entgangenen Gewinn oder einen entgangenen Deckungsbeitrag.

# **ANHANG**

- 1. Der Ablauf der Vergabeverfahren**
- 2. Zuschlagskriterien für Verhandlungsverfahren mit oder ohne vorheriger Bekanntmachung**
- 3. Bewertungsmodell für die Bestbieterermittlung**

## Anhang 1

<b>DER ABLAUF DER VERGABEVERFAHREN FÜR INGENIEURLEISTUNGEN (OHNE WETTBEWERBE UND WETTBEWERBLICHEN DIALOG)</b>	<b>3.1</b> Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung	<b>3.2</b> Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung mit mehreren Bieter	<b>3.3</b> Direktvergabe	<b>3.4</b> Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	<b>3.5</b> Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung mit nur einem Bieter	<b>3.6</b> Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung mit mehreren Bieter
Feststellung des Bedarfs an einer Ingenieurleistung samt erforderlicher Unterteilung in einzelne Fachgebiete	X	X	X	X	X	X
Terminablauf für das Vergabeverfahren festlegen	X	X				X
Festlegung der Aufgabenstellung und des Leistungsprogramms je Fachgebiet bzw. gesamthaft	X	X	X	X	X	X
Ermittlung des geschätzten Auftragswertes je Fachgebiet bzw. gesamthaft	X	X	X	X	X	X
Festlegung der Art des Vergabeverfahrens mit entsprechender Begründung	X	X	X	X	X	X
Festlegung der Eignungskriterien	X	X	X	X	X	X
Festlegung der Auswahlkriterien und der Bieteranzahl für die zweite Stufe	X			X		
Zusammenstellung der Bewerbungsunterlagen	X					
Bekanntmachung des Vergabeverfahrens in den gesetzlich vorgesehenen Medien	X			X		
Versand der Bewerbungsunterlagen an Bewerber	X					
Entgegennahme der eingegangenen Teilnahmeanträge und deren Verwahrung	X					
Prüfung der Bewerber anhand der Nachweise zu den Eignungskriterien	X					
Auswahl der besten Bewerber anhand der Auswahlkriterien (Reihung) bis zur festgelegten Anzahl	X					
Benachrichtigung der ausgewählten und der nicht berücksichtigten Bewerber	X					
Beschreibung der Aufgabenstellung z.B. als Leistungsprogramm der Ingenieurleistung	X	X	X	X	X	X
Festlegung der Zuschlagskriterien zur Ermittlung des technisch-wirtschaftlich günstigsten Angebotes	X	X				X
Klärung weiterer Vorgaben für die Ausschreibung (Bietergemeinschaften, Teilangebote, Varianten, etc.)	X	X				X
Zusammenstellung der Ausschreibungsunterlagen	X	X				X
Überprüfung der Eignung der einzuladenden Bieter durch den Auftraggeber selbst, gegebenenfalls ist eine Eigenerklärung zu verlangen		X	X	X	X	X
Versand der Ausschreibungsunterlagen	X	X				X
Entgegennahme der eingegangenen Angebote und deren Verwahrung	X	X		X	X	X
Angebotsöffnung mit Niederschrift (ohne Bieter)	X	X				X
Prüfung sowie Beurteilung und Bewertung der Angebote anhand der Zuschlagskriterien einschließlich Niederschrift	X	X		X		X
Verhandeln mit den einzelnen Bieter über den gesamten Auftragsinhalt unter Wahrung der Grundsätze der Gleichbehandlung; eventuell auch in mehreren Phasen	X	X			X	
Ermittlung des technisch- wirtschaftlich günstigsten Angebotes anhand der festgelegten Zuschlagskriterien durch Punktebewertung und Reihung	X	X				X
Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung durch den AG / Stillhaltefrist beachten	X	X				X
Zuschlagserteilung durch AG und Abschluss des Vergabeverfahrens	X	X	X	X	X	X
Dokumentation des gesamten Vergabevorganges und Vergabevermerk	X	X	X	X	X	X

## Anhang 2

<b>ZUSCHLAGSKRITERIEN FÜR EIN VERHANDLUNGS- VERFAHREN</b>  <b>MIT VORHERIGER ODER OHNE VORHERIGE BEKANNTMACHUNG</b>  <b>FÜR INGENIEURLEISTUNGEN</b>	<b>Definition gemäß BVergG</b> Zuschlagskriterien sind die vom Auftraggeber im Verhältnis ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden und auftragsbezogenen Kriterien, nach welchen das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt wird.
	<b>Zuschlagskriterien können sein:</b> Qualität, Preis, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Rentabilität, Kundendienst und technische Hilfe, Lieferzeitpunkt und Lieferungs- oder Ausführungsfrist sowie Sozialaspekte
	<b>Die nachstehenden einzelnen Subkriterien in den jeweiligen Kriteriengruppen sind nur beispielhaft; sie können je nach Einzelfall um weitere ergänzt werden oder es können auch einzelne entfallen.</b>

<b>Z 1</b>	<b>BEARBEITUNGSKONZEPT (INHALT)</b>	<b>Z 1.1</b>	Darstellung und / oder Beschreibung des Abwicklungs- und Datenaustauschkonzeptes auf Basis der vom AG vorgegebenen Inhalte und Ziele; Bekanntgabe eventuell miteingebundener Subplaner
		<b>Z 1.2</b>	Darstellung und / oder Beschreibung des gewählten / geplanten Lösungsansatzes anhand von Projektstudie, Trassenführung, Gestaltungsvorschlag, Funktionsschema, Systemwahl, Mess- bzw. Rechenmethode, Kennziffern usw., insbesondere in Hinblick auf Ästhetik, technischer Wert und Qualität
		<b>Z 1.3</b>	Darstellung und / oder Beschreibung des Nachhaltigkeits- bzw. Wirtschaftlichkeitskonzeptes für den gewählten / geplanten Lösungsansatz, insbesondere in Hinblick auf Umwelteigenschaften, Lebenszyklus, Rentabilität, Zweckmäßigkeit, Betriebskosten usw.

<b>Z 2</b>	<b>BEARBEITUNGSQUALITÄT</b>	<b>Z 2.1</b>	Darstellung und / oder Beschreibung der vorgesehenen Bearbeitungs- und Darstellungstiefe für Pläne in den einzelnen Planungsphasen anhand von Musterdarstellungen ausgeführter Projekte (zB wie sieht ein typischer Ausführungsplan aus, werden zu den Gewerksauschreibungen jeweils Systemdetails erstellt us.)
		<b>Z 2.2</b>	Darstellung und / oder Beschreibung der Planerstellung (über EDV in 2D oder 3D), Layerstruktur usw
		<b>Z 2.3</b>	Darstellung und / oder Beschreibung der vorgesehenen Projektdokumentation sowie des Berichtswesens anhand von Musterdarstellungen ausgeführter Projekte

<b>Z 3</b>	<b>BEARBEITUNGSPREIS</b>	<b>Z 3.1</b>	Honorarpreis
		<b>Z 3.2</b>	Nebenkosten und Sonstiges

## Anhang 3

### BEWERTUNGSMODELL FÜR DIE BESTBIETERERMITTLUNG

Vernünftigerweise sollte jede Beurteilung und Bewertung von Ingenieurleistungen durch Entscheidungsträger kommissionell durchgeführt werden. Dadurch wird jede Entscheidung weniger angreifbar; durch entsprechende Dokumentation wird die Entscheidungsfindung auch transparent. Des Weiteren ist die Beurteilung der Zuschlagskriteriengruppen Bearbeitungskonzept / Inhalt und Bearbeitungsqualität mittels Hearing vorteilhaft.

**Beispielhaft wird für eine fiktive Ingenieurleistung die Gewichtung der drei Zuschlagskriterien(gruppen) wie folgt gewählt:**

Bearbeitungskonzept / Inhalt	45 %
Bearbeitungsqualität	40 %
<u>Bearbeitungspreis</u>	<u>15 %</u>
Summe (zwingend)	100 %

Zur leichteren Handhabung und differenzierteren Beurteilung können die einzelnen Zuschlagskriterien(gruppen) in einzelne Bereiche (Subkriterien) unterteilt werden (sh Vorschlag auf S ff).

## VORSCHLAG FÜR EINE BEWERTUNGSMATRIX ZUR BESTBIETERERMITTLUNG BEI INGENIEURLEISTUNGEN

Die Ermittlung des technisch-wirtschaftlich günstigsten Angebots kann nach nachstehender beispielhafter Matrix erfolgen. Projektbezogene Ergänzungen und Änderungen sind jederzeit möglich - die nachstehenden möglichen Zuschlagskriterien selbst oder deren beispielhaften Gewichtung.

Jedes Zuschlagskriterium ist entsprechend zu gewichten (in %) und mit einer maximalen Punktenote zu versehen (zB 100, damit auch eine Unterteilung in Subkriterien funktioniert). Die zB von der Bewertungskommission festzulegenden bzw. festzustellenden Punktenoten zu den beiden Zuschlagskriterien Z 1 und Z 2 (je maximal 100) sind mit der Gewichtung zu multiplizieren und ergeben die jeweiligen „gewichteten Punkte“ dazu.

Für das Zuschlagskriterium Z 3 können die gewichteten Punkte rein mathematisch ermittelt werden; eine kommissionelle Entscheidung dazu ist nicht erforderlich.

**Der Bieter mit der höchsten „gewichteten Punktegesamtanzahl“ ist damit als technisch-wirtschaftlich günstigstes Angebot eindeutig und transparent ermittelt (sog. Bestbieter).**

### BEISPIELHAFTE BEWERTUNGSMATRIX

Zuschlagskriterien	Gewichtung	max. Punktenote des Kriterium	Subkriterien des Zuschlagskriteriums	max. Punk-tenote des einzel-nen Subkriteriums	Bewertung bzw. Ermittlung der „gewichteten“ Punkte
<b>Z 1</b> Bearbeitungs-konzept Inhalt	45 %	100	Abwicklungs- und Datenaustauschkonzept	25	Es wird das jeweilige Subkriterium im Zuge der vergleichenden Beurteilung kommissionell mit einer Punktenote bewertet. Die Summe dieser einzelnen Punktenoten aus den Subkriterien mal Gewichtung = gewichtete Punkte
			gewählter / geplanter Lösungsansatz	50	
			Nachhaltigkeits- bzw. Wirtschaftlichkeitskonzept	25	
<b>Z 2</b> Bearbeitungs-qualität	40 %	100	Bearbeitungs- und Darstellungstiefe von Plänen	40	Es wird das jeweilige Subkriterium im Zuge der vergleichenden Beurteilung kommissionell mit einer Punktenote bewertet. Die Summe dieser einzelnen Punktenoten aus den Subkriterien mal Gewichtung = gewichtete Punkte
			2D oder 3D Planerstellung Layerstruktur	30	
			Projektdokumentation Berichtswesen	30	
<b>Z 3</b> Bearbeitungspreis Angebot	15 %	100	<b>HINWEIS:</b> Vor einer vergleichenden Bewertung der Angebote hat sich der Auftraggeber davon zu überzeugen, dass alle Bieter denselben Leistungsumfang angeboten haben. Im Zweifel ist Aufklärung zu verlangen.		Aus den nicht ausgeschiedenen Angeboten wird ausgehend vom günstigsten Angebotspreis wie folgt bewertet: günstigster Angebotspreis dividiert durch Preis Bieter mal Punktenote 100 mal Gewichtung = gewichtete Punkte
	<b>Summe 100 %</b>	<b>Gelb = variabel</b>		<b>Gelb = variabel</b>	<b>Die maximal erreichbare gewichte Punktegesamtanzahl ist 10.000</b>

## VORSCHLAG FÜR EINE KOMMISSIONELLE BEWERTUNG DER ZUSCHLAGSKRITERIEN Z1 BZW. Z2

Zur Objektivierung der Entscheidungsfindung kann die Bewertung zu jedem der beiden Zuschlagskriterien bzw. Subkriterien durch jedes einzelne Mitglied der Bewertungskommission separat stattfinden. Die gemittelte Summe aus den einzelnen Mitgliedswerten je Bieter und Subkriterium ist die gemeinschaftliche Punktnote zu diesem Subkriterium je Bieter. Die Summe der Punktnoten dieser Subkriterien je Bieter ist die Gesamtsumme der Punktnote für das jeweilige Zuschlagskriterium. Diese ist mit der Gewichtung zu multiplizieren (siehe vorstehende Matrix) und ergibt die gewichteten Punkte.

**Beispiel für ZUSCHLAGSKRITERIUM Z1 – BEARBEITUNGSKONZEPT (sinngemäß gleich auch für Z2)** Bieter 1 – 3 beispielhaft benotet

	maximale Punktnote des einzelnen Subkriteriums Z <sub>1</sub>	Mitglied A				Mitglied B					Mitglied C					Mitglied D					ermittelte Punktnote als Mittelwert je Bieter aus der Mitgliederbewertung						
		Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	
Z1.1	Abwicklungs- und Datenaustauschkonzept	25	18	22	18	20	20	20	19	20	22	22	24	15	24	24	20	24	16	24	20	20	22,5	22,5	17	17	20
Z1.2	gewählter / geplanter Lösungsansatz	50	35	48	25	37	37	50	27	37	40	40	45	24	45	48	37	48	28	48	37,3	37,3	47,8	47,8	26	26	37,3
Z1.3	Nachhaltigkeits- bzw. Wirtschaftlichkeitskonzept	25	15	24	15	15	15	25	18	15	20	20	22	17	22	24	20	24	16	24	17,5	17,5	23,8	23,8	16,5	16,5	17,5
<b>Summe der Punktnoten je Bieter aus den Subkriterien als Gesamtsumme der Punktnoten für das Zuschlagskriterium Z1</b>			74,8	94,1	59,5																	74,8	94,1	59,5	59,5		

## BEISPIEL FÜR DIE ERMITTLUNG DES TECHNISCH-WIRTSCHAFTLICH GÜNSTIGSTEN ANGEBOTES DER INGENIEURLEISTUNG

Anhand der gewichteten Punktezahl auf Basis der Gewichtung der Zuschlagskriterien laut beispielhafter Bewertungsmatrix; die Punktenote jedes Subkriteriums wurde als kommissionell ermittelt angenommen. Der Rechenvorgang lautet: Punktenote des Subkriteriums x Gewichtung.

Zuschlags- kriterium	Gewichtung	max. Punkte	Subkriterien / Kriterium	maximale Punktenote des einzelnen Subkriteriums	Bieter 1		Bieter 2		Bieter 3	
					Angebotspreis 70.000,00	Rechenvorgang	Angebotspreis 55.000,00	Rechenvorgang	Angebotspreis 82.000,00	Rechenvorgang
Z 1	45 %	100	Abwicklungs- und Datenaustauschkonzept gewählter / geplanter Lösungsansatz	25	20 x 45 =	900,00	15 x 45 =	675,00	20 x 45 =	900,00
				50	45 x 45 =	2025,00	35 x 45 =	1575,00	50 x 45 =	2250,00
				25	20 x 45 =	900,00	15 x 45 =	675,00	20 x 45 =	900,00
Z 2	40 %	100	Bearbeitungs- und Darstellungstiefe 2D oder 3D Planerstellung und Layerstruktur	40	35 x 40 =	1400,00	30 x 40 =	1200,00	35 x 40 =	1400,00
				30	30 x 40 =	1200,00	25 x 40 =	1000,00	30 x 40 =	1200,00
				30	25 x 40 =	1000,00	20 x 40 =	800,00	20 x 40 =	800,00
Z 3	15 %	100	Angebotspreis	100	55000/70000x100x15	1178,57	55000/55000x100x15	1500,00	55000/82000x100x15	1006,10
<b>Summe gewichtete Punktezahl</b>					<b>Bieter 1</b>	<b>8603,57</b>	<b>Bieter 2</b>	<b>7425,00</b>	<b>Bieter 3</b>	<b>8456,10</b>

Variante zu vor: Anhand der gewichteten Punktezahl auf Basis einer veränderten Gewichtung der Zuschlagskriterien zugunsten des Angebotspreises:

Zuschlags- kriterium	Gewichtung	max. Punkte	Subkriterien / Kriterium	maximale Punktenote des einzelnen Subkriteriums	Bieter 1		Bieter 2		Bieter 3	
					Angebotspreis 70.000,00	Rechenvorgang	Angebotspreis 55.000,00	Rechenvorgang	Angebotspreis 82.000,00	Rechenvorgang
Z 1	35 %	100	Abwicklungs- und Datenaustauschkonzept gewählter / geplanter Lösungsansatz	25	20 x 35 =	700,00	15 x 35 =	525,00	20 x 35 =	700,00
				50	45 x 35 =	1575,00	35 x 35 =	1225,00	50 x 35 =	1750,00
				25	20 x 35 =	700,00	15 x 35 =	525,00	20 x 35 =	700,00
Z 2	35 %	100	Bearbeitungs- und Darstellungstiefe 2D oder 3D Planerstellung und Layerstruktur	40	35 x 35 =	1225,00	30 x 35 =	1050,00	35 x 35 =	1225,00
				30	30 x 35 =	1050,00	25 x 35 =	875,00	30 x 35 =	1050,00
				30	25 x 35 =	875,00	20 x 35 =	700,00	20 x 35 =	700,00
Z 3	30 %	100	Angebotspreis	100	55000/70000x100x30	2357,14	55000/55000x100x30	3000,00	55000/82000x100x30	2012,20
<b>Summe gewichtete Punktezahl</b>					<b>Bieter 1</b>	<b>8482,14</b>	<b>Bieter 2</b>	<b>7900,00</b>	<b>Bieter 3</b>	<b>8137,20</b>

Der Bieter mit der höchsten gewichteten Punktezahl ist eindeutig als Bestbieter ermittelt !



# WEITERFÜHRENDE LITERATUR

## Gesetze, Verordnungen

Bundesgesetz über die Vergabe von Aufträgen (BGBl I Nr 17/2006 idgF BGBl\_A 2013 I 128)

Verordnung (EU) Nr 1336/2013 der Kommission vom 13. Dezember 2013 zur Änderung der Richtlinien 2004/17/EG, 2004/18/EG und 2009/81/EG des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf die Schwellenwerte für Auftragsvergabeverfahren

Verordnung (EG) Nr 596/2009 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2009 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr 2195/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates über das Gemeinsame Vokabular für öffentliche Aufträge (CPV) und der Vergaberichtlinien des Europäischen Parlaments und des Rates 2004/17/EG und 2004/18/EG im Hinblick auf die Überarbeitung des Vokabulars

Verordnung des Bundeskanzlers betreffend die Anpassung von im Bundesvergabegesetz 2006 festgesetzten Schwellenwerten – Schwellenwerteverordnung (BGBlA 2009 II 125 idF BGBlA 2013 II 262)

## Fachliteratur

Bodner E.M., Hagen Ch., Musterbriefe und Musterdokumentationen im Vergabeverfahren - Inklusiv Erläuterungen und Hinweise für Praktiker, Austrian Standards plus Publishing 2013

Bodner E.M., Normen und Begriffe des Verdingungswesens – Handwörterbuch; Akademiker-Verlag 2013

Gölles H. (Hrsg.), Praxisleitfaden Bundesvergabegesetz 2006, Austrian Standards plus Publishing 2009

Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft, Projektentwicklung und Projektmanagement, Technische Universität Graz (Hrsg), Tagungsbände 1-11 der Grazer Baubetriebs- und Bauwirtschaftssymposien

Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft, Projektentwicklung und Projektmanagement, Technische Universität Graz (Hrsg), Projektmanagement in der Bau- und Immobilienwirtschaft, Vergabeabwicklung, BVergG D.13, 2010

Kropik A., Mille A., Sachs M., Das Vergaberecht in Österreich Kurzkomentar & Gesetzestext; Das Bundesvergabegesetz 2006 inklusive Novelle 2013, Service GmbH der Wirtschaftskammer Österreich, 2013

Wirtschaftskammer Niederösterreich (Hrsg.), Handbuch zur Regionalvergabe mit Praxisbeispielen ... wie regionale Stärken von KMU im Vergabeverfahren berücksichtigt werden können, 2012

Wirtschaftskammer Tirol (Hrsg.), Handbuch zur Regionalvergabe mit Praxisbeispielen, Wie Stärken regionaler Unternehmen im Vergabeverfahren berücksichtigt werden können, 2011

Wirtschaftskammer Steiermark (Hrsg.), Vergabeleitfaden

Wirtschaftskammer Österreich; WOI – Wettbewerbsordnung Ingenieurleistungen, 2013

#### Fachzeitschriften

Zeitschrift für Recht des Bauwesens, ZRB, Verlag Österreich

Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht, ZVB, Manz'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung

Zeitschrift für Vergaberecht, Recht und Praxis der öffentlichen Auftragsvergabe, RPA, Verlag Österreich

#### Normen und Technische Regeln

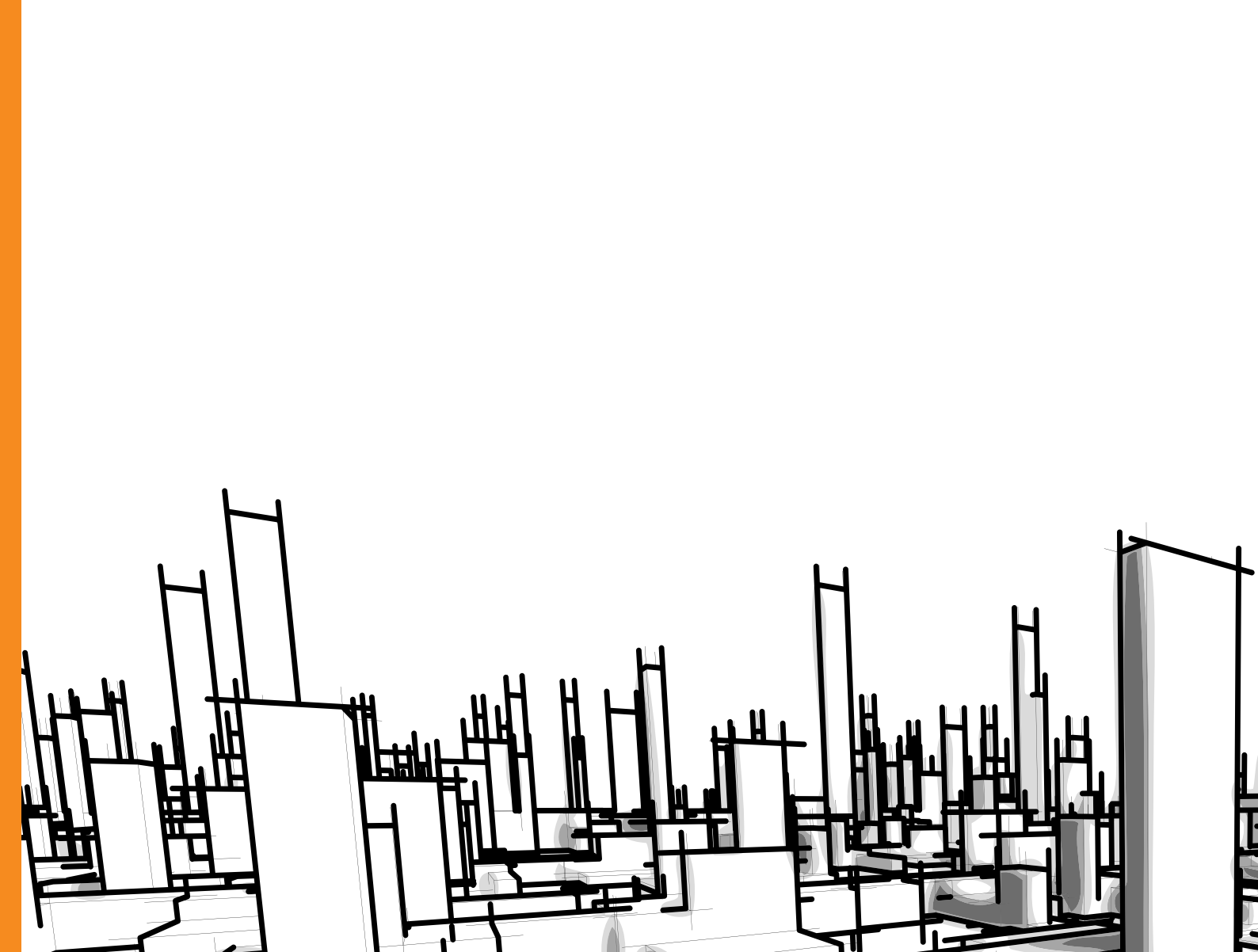
ÖNorm A 2050:2006 11 01 Vergabe von Aufträgen über Leistungen – Ausschreibung, Angebot und Zuschlag – Verfahrensnorm

ÖNorm A 2063:2011 05 01 Austausch von Leistungsbeschreibungs-, Ausschreibungs-, Angebots-, Auftrags- und Abrechnungsdaten in elektronischer Form

ONR 12050:2009 11 01 Elektronische Abwicklung von Vergabeverfahren – Offenes und nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren, Direktvergabe und elektronische Niedrigstpreis-Auktion

ONR 12051:2008 10 01 Eignungsnachweisverzeichnis eines Dritten – Struktur und Inhalt

# NOTIZEN



**Bundesinnung Bau**

Wirtschaftskammer Österreich  
Schaumburggasse 20, 1040 Wien  
+43(0)1 718 37 37 - 0  
office@bau.or.at

**Fachverband Ingenieurbüros**

Wirtschaftskammer Österreich  
Schaumburggasse 20, 1040 Wien  
+43(0)5 90 900 - 3248  
ftbi@wko.at

HERAUSGEBER

